MODULO: OPERACIONES DE VENTA
CICLO: COMERCIO
U.T 5 LA COMUNICACION ORAL Y GESTUAL

Después de leer el artículo:

¿En qué piensa la persona a quién estás vendiendo algo?
VENTAS SIN PALABRAS

Contesta a las siguientes preguntas:

1. Comenta la siguiente afirmación:

   "*los buenos vendedores saben lo que el comprador piensa en cada momento de la conversación de ventas*".

2. ¿Cuál es la distancia que debe guardar el vendedor con respecto al cliente? ¿En el ámbito de la comunicación y las relaciones humanas de cuántas distancias se habla?

3. ¿Qué indican las distintas formas de estrechar la mano? ¿Qué hay que hacer en el caso de que nos estrechan la mano intentando marcar una postura dominante? ¿Cómo lo notaríamos?

4. ¿Qué indican las manos en ojiva hacia abajo de un posible comprador?

5. ¿Qué indica si un comprador se cruza de manos y/o de pies?

6. ¿Y cuando el posible comprador se echa la mano a la barbilla?

7. ¿Qué son los gestos clónicos?¿Para qué los utiliza un buen vendedor?

8. Indica algunas posturas negativas que puede adoptar el posible comprador. ¿Qué haría un buen vendedor ante ellas?

9. ¿Cuáles son las áreas de mirada de las que hablan los expertos? Indica cuál/cuáles se debe/n usar en los negocios y cuál no. Razona esta última respuestas.

10. Comenta la afirmación que hace Dale Carnegie en su libro *Cómo ganar amigos e influir sobre las personas*:

    "*Interésese viva y sinceramente por los demás*"